PERSONA

Tu pessoa gostaria de comprar coisas, contratar, ser você tão sociável e que lê. Mas não parece?

Deixe-nos ajudar.

Anatomia

Persona descreve nosso cliente ideal, mapeia as dor, e traz ofertas

Aproximadamente

90%

E a pessoa gastaria mais dinheiro em uma empresa que se preocupasse com seu caso.

Soluções Personalizadas

Pessoas querem soluções específicas para seus problemas, e não um produto genérico.

Estudo de Caso

Por exemplo, nos seus dados de estudo de caso, o que é mais importante?

A maioria das vendas acontece em 1000.

Qual de ofertas é de fato convertendo 10%

A maioria dos pagamentos acontece por 10%

Leads Frios e Quentes

O maior valor também vem de leads quentes que são mais propensos a comprar. Mas não se esqueça de seus leads frios.

Tráfego

Os meios gratuitos são mais consistentes que os pagos 5%.

Leads

Os meios gratuitos são mais consistentes que os pagos 5%.

Vendas

Os meios gratuitos são mais consistentes que os pagos 5%.

Quem é sua persona

Crie uma persona para cada seção que desenvolve?

Quais são seus nichos e setores?

Qual é o seu objetivo primário e secundário?

Qual são suas funções?

Como você pode ajudar a resolver seus problemas?

Mas, digamos que fictícios

Como coletar as informações

E-mail

Pergunte por e-mail se concorda em receber de tal empresa, uma campanha que seja pagou por isso.

Pop-up

Pessoas em sites de fora pesquisando por coisas específicas não gostam de ser interrompidas por pop-ups.

Pesquisa

Pesquisa é uma ótima maneira de obter informações sobre seus clientes e seus leads. Mas não se esqueça de que ninguém gosta de ser interrogado.

Leads Pulsos

Conversas com as pessoas sobre seus Pulsos são ótimas e são uma maneira rápida de obter informações sobre seus clientes.

Conversas online

Conversas em as pessoas sobre seus Pulsos são ótimas e são uma maneira rápida de obter informações sobre seus clientes.

Redes Sociais e Blogs

Mantenha-se em contato com as pessoas que curtem seu blog e/ou siga-o para que elas sejam notificadas sobre seus novos posts.

E-mails no revólver

Não permitindo que pessoas leiam seus e-mails pode ser uma ótima maneira de obter leads no revólver.

Conversas

A maior concentração de pessoas acaba sendo com pessoas que não gostam, consumem e compartilham seu conteúdo.

Sites

Não seja responsável pelo seu site. Pessoas acessam seu site para se informar e se educar. Não se esqueça de que o seu site é um ótimo ponto de contato para que as pessoas se conheçam e se conheçam melhor.

Entrevista

Conversa digna de mais tempo com pessoas dispostas com o perfil de sua persona. Conversas longas são difíceis.

Ligações

Mantenha-se em contato com as pessoas que estão dispostas a ser ouvidas e que se tornam seus clientes. Ligações são difíceis e não são confortáveis.

Dos 3 pontos acima como coisas para definir a ingrain? Se seu público mostrá-lo para fazer uma ótima maneira de ser um ótimo ponto de contato.

Como é que que define quem não é sua persona

Uma coisa que ajudou também é que é tão ou mais ideia das pessoas que não são sua persona. Isso ajuda a definir o que é e o que não é sua persona.

Por exemplo, se você está vendendo para pessoas que não são sua persona, não é muito provável que elas sejam boas para o seu negócio.

Isso ajuda a definir o que é e o que não é sua persona.

Mais sucesso no blog, aqui ainda não tem.

Referências
Pesquisa de Persona: Como criar personas de sucesso. Disponível em: https://www.rdstation.com/blog/pesquisa-de-persona-como-criar-personas-de-sucesso/. Acesso em: 10 jun. 2017.
Como criar personas de sucesso. Disponível em: https://www.rdstation.com/blog/como-criar-personas-de-sucesso/. Acesso em: 10 jun. 2017.
Como criar personas de sucesso. Disponível em: https://www.rdstation.com/blog/como-criar-personas-de-sucesso/. Acesso em: 10 jun. 2017.
Como criar personas de sucesso. Disponível em: https://www.rdstation.com/blog/como-criar-personas-de-sucesso/. Acesso em: 10 jun. 2017.
Como criar personas de sucesso. Disponível em: https://www.rdstation.com/blog/como-criar-personas-de-sucesso/. Acesso em: 10 jun. 2017.